

Las empresas nacionales sufren en sus carnes los avatares de la crisis y el comercio exterior puede convertirse en una salida. Así lo piensa un grupo de emprendedores vallesanos (de Sabadell, Santa Perpètua y Montcada),

que han puesto en marcha CEPCCEN (Centro de Promoción y Comercio España-Nigeria), una oficina comercial que vertebra los intereses económicos de ambos mercados. Lo que podríamos llamar Nigeria Connection.

Texto: **RAFA MARTÍN** ■ Fotos: **CEPCEN/WILDCAT P.**

Nigeria Connection

Emprendedores vallesanos promueven el comercio con el país africano

Nigeria es un gigante africano con pies de barro, de economía de subsistencia y sin la suficiente potencialidad en la región. Estereotipos, todos ellos, que se han encargado de desmontar, punto por punto, un grupo de emprendedores vallesanos que se han lanzado a la aventura de comerciar con esta república centroafricana.

Bajo el nombre de CEPCCEN (Centro de Promoción y Comercio España-Nigeria), el cuarteto de empresarios desarma, de un plumazo, estas consideraciones previas (y erróneas). «Nigeria es uno de los países en el que merecería la pena realizar un esfuerzo suplementario para introducir empresas españolas. La riqueza en recursos naturales del país se ha plasmado en la existencia de una dinámica clase empresarial de elevado poder adquisitivo». Kingsley Alani Lawal, con su eterna sonrisa, resulta implacable en la defensa de este «gran mercado de oportunidades de negocio».

CEPCEN

Presidente de la Associació de Nigerians de Sabadell, informático de profesión y recientemente premiado con «Promotor relaciones comerciales Catalunya-África 2012» por parte de la Societat per la Difusió de les Realitats Culturals Africanes, Lawal insiste que «Nigeria es un mercado de gran atractivo que debe aprovechar las oportunidades de mejora que se le presentan».

Y aquí es donde CEPCCEN (info@cepcen.com) juega un papel clave. Se postula como el punto de conexión económico entre Nigeria y España. Parafraseando un popular film, algo así como Nigeria Connection, vamos.

Su socio Bernat Gayà, gestor en Montcada y con otra empresa similar en Mozambique, refrenda estas palabras: «Nigeria demanda bienes de equipo y maquinaria en general, vehículos de menos de ocho años, material eléctrico y materiales de



El puerto de Lagos, la capital económica del país, es uno de los más importantes de la región



De izquierda a derecha, Adio, Espadas, Gayà y Lawal

construcción, entre otros. Todo ello es lo que, precisamente, necesita vender el empresariado español». Junto a él

Gbenga Adio Adisa, otro nigeriano con domicilio en Sabadell, aporta un detalle nada baladí: «Nigeria es el gigante

económico de la región. El segundo en tamaño del África subsahariana». Por último, Toni Espadas, gerente de Vèrtic, una conocida tienda de deportes de montaña en Sabadell, y de Endoethiopia (www.endoethiopia.com), una agencia especializada en Etiopía, es el cuarto integrante del CEPCCEN.

Coincide con sus socios en la oportunidad de negocio que se presenta en este país africano: «Hay que tener en cuenta que la percepción que tienen las empresas españolas de la economía nigeriana no refleja su importancia en la región. La presencia se circunscribe, casi exclusivamente, a operaciones de intercambio comercial. De ahí, el papel que podemos jugar desde este centro de promoción para las empresas de aquí».

O dicho de otra manera... Nigeria Connection ■